

谈 口 才 与 人 生

代
爾
·
卡
内
基



现代处世丛书

谈口才与人生

代尔·卡内基著

人民邮电出版社

内 容 简 介

在复杂的社会生活中，说话是一种不可缺少的本领，无论交际应酬，能善于说话的，总是胜一筹，有些由于口才拙劣，不善于言，以使失去许多成功的机会。本书是代尔·卡内基继《处世的艺术》、《人性弱点》后的又一杰作，它从社交、口才方面向读者展示许多成功的经验，并列举一些世界名人社交致胜的秘诀，对现实生活中的人们，会有一定的帮忙。

谈口才与人生

·代尔·卡内基 著

人民邮电出版社出版发行

·北京东长安街27号

顺德桂洲印刷纸类厂印刷

787 × 1092 1/32 印张 8 字数 160 千字

1988年12月第一版 1988年12月第一次印刷

印数：1—30,000册

ISBN 7—115—03993—3 Z·240

定价：2.80 元

目 录

说话是一种艺术

1

- 口才和人生
- 交际场中的口才作用
- 事业和口才的关系
- 说话的艺术性
- 病从口入祸

从口出

怎样准备你自己

9

- 你害羞吗
- 胆大和心细
- 记忆的方法
- 克服你的弱点

获得人们同意和听从的秘诀

26

- 多听取少陈述
- 不要轻易下判断
- 指责错误的危险
- 避免无益的争辩
- 噜嗦的害处
- 注意对方的兴趣
- 以欲望攻克欲望

如何打动人们的心坎

61

- 热诚可换胜利
- 个性的发挥
- 动人的词句和优美的语调
- 不能忽略的姿态问题
- 怎样抓住听众

演说的技巧

84

- 登台以前的准备
- 在讲台上
- 怎样才能使演辞通畅明达
- 演说的精彩是系于结束的地方

辩论术

- 争辩时的心灵表现
- 聪明的对付方法
- 不可避免的辩论
- 一个值得效法的实例
- 辩论的胜利由于知识的丰富
- 心平气和

怎样使他人满意 101

- 要在无形中使人高兴
- 维持他人自尊心

怎样结交新朋友 107

- 怎样使不识者悦服
- 怎样使敌人成为拥护者

怎样使人注意你

- 人最注意自己的事情和新的事物
- 把握住人的注意力使人折服

怎样与人谈话 125

- 要注意听别人说话
- 发问问题的三大要点

怎样使人和你合作 134

- 要使别人自动赞助你
- 诱导别人来参加你的计划

怎样制胜反对你的人 140

- 静听反对者的诉说
- 见机而退·避免争辩

怎样避免和人成仇 153

- 使人不对你失望
- 不要使别人感觉不如你

怎样使人把善意待你 162

- 关心人们的感受
- 应替别人隐恶扬善

怎样发展你的人格 172

- 人格是每个人最大的财产
- 使他人敬爱的基础——人格

怎样使人快乐从事 175

- 把自己的言行去感动别人
- 激发他人努力的方法

怎样调和他人的心弦 182

- 表示你能了解他的见地
- 引人心向的方法

怎样颂扬他人 188

- 颂扬他人从那里入手
- 间接的颂扬法

怎样贯彻你的意见 198

- 把你的意见描摹成像图画
- 把你的意见变成具体的建议

怎样博取你功绩的声价 210

- 表示谦逊使功绩自行表彰
- 信誉是要自己去建造

怎样建树你的名誉 218

- 要能“步出行列”
- 要在群众中“迈步前进”
- 在真诚下造成特殊标志

怎样判断人物 234

- 默察他人的特点
- 不要轻易加以判断
- 别人常常在测验你

说话是一种艺术

一 口才和人生

人类的本能 许多人说，人生的生活，包括于衣食住行四件要事。你瞧，一个小孩子在初生下地来的时候，他第一个要求就是要吃奶，因为他要求生存，乳汁是维持他的生存的要素；后来，孩子渐渐长起来了，他不仅要吃，而且要求行动上的自由。倘若父母们，缚住了孩子的手脚，他一定会一刻不安宁地挣扎着，倘若挣扎再不能生效，继之便号啕狂哭，跟着孩子们年龄的长大，表现出衣食住行的四项，是他们不可一时或缺的要素。这是天经地义的定义，谁也推翻不了的。不过，这里我还得提醒大家一句话，就是一个孩子在七八个月的时候，他们还有一件极重要的表现，那是什么呢？

老实说，这一种表现，是由于人类本能的作用。人类本有一种说话的本能的，小孩子在七八个月的期间，他们要求表达他们心里的意思，唧呀地发出各种不同的声音，这正是人类生活的一种奇迹，而这种奇迹，许多人都把它忽略了，以为它并不是生活的要素。

纠正错误观念 我要大声疾呼，纠正许多人的错误观念。人类生活的要素，一方面是物质生活的满足，如衣食住行的舒适，……另一方面却是精神生活的安慰。思想，意念，情感……这些都是属于精神方面的，思想的表达，情感的发泄，

意念的满足，都是精神生活的目的。人们只顾到物质生活，而把精神生活抛弃不理的错误观念，我们必须指出这是一种错误的观念，而这种错误观念，更必须迅速地纠正过来。

满足精神生活，正和满足物质生活一样的重要，甚至在某一种境地中，满足精神生活，却被满足物质生活更重要得多，尤其是表达思想，传述情感的语言，更为人类生活中的一件必不可少的事情。当你无法表达你的意思，发泄你的情感，你所感受的痛苦，一定是非常大的，譬如你正和大家谈得十分起劲的时候，突然你的声音嘶哑了，无从发言，你将觉得如何的窘迫呢？因此，人类的生活中，思想的表达，应该是占着重要部分的。

群居生活中的言语作用 而且，人类生活已经到了群居不能孤独生存的境地中，语言的作用，更表现着不可一时或缺。你无论在什么环境中，你总不可能避免跟人们交往，那么你就不能不依靠说话来做交往的媒介。这里我们不必多费时间来研究语言是如何发生的问题；但是我们却不能不讨论人生和语言的密切关系。一个人的说话能力，可以显示他的力量。口才好的人，往往容易被人尊敬崇仰；口才不好的人，往往容易被人遗忘冷淡。不仅这样，说话说得使人钦服，往往使他的地位抬高了许多，就是胸无半点常识的人，往往因为会说话，人家都以为他是个万能博士。当然，我不是说一个人只要口才好，就可以应付一切的了；但是你如果具有良好的口才，一定可以给你许多的助力，无论和人交往，无论应付事物，就是对于你家里的家族，也一定能够获得很大的效力。

二 交际场中的口才作用

生活的磨炼 口才在交际场所中的作用，那是更显得重要了。交际场，实在是人生生活的磨炼地。不会应酬，人们都以为他是个呆子。所谓应酬，实在是生活磨炼中所获得的结果。我们常见许多人当会面的时候，开始象下面类似的谈话：

甲：“哈哈，今天的天气很不错哪！”

乙：“是的，很好，哈哈！哈哈！”

甲：“你好吗？”

乙：“托福，你呢？”

这样的开场白，看起来很平淡，似乎没有什么内容的交谈；但是你假如注意一下他们间的态度，他们的音调，这“哈哈”两声，就表现着特殊的情感；这情感既不热烈，也不冷淡，而是从生活中磨炼出来的世故经验。一般人所说的阅历，就是指这个。

人们衡量你的标准 你和人们交往，你在社会上跟一切人交际，接触；自然你衡量别人，而别人也衡量你。我不知道你是拿什么标准去衡量别人，但是我这里却可以告诉你别人衡量你的标准。当人们一看见你的时候，他们的脑筋中立刻起了一种印象，注意你的一切了。你无论笑一下，走动一下，或是微咳一声，人家都当做是一种新奇的遭遇。但是大家都无从断定你是一个怎样的人，你的服装，态度，虽然可以表现你的身份的部分，但是人家以为这些并不一定是正确的。因为这表现出来的，有时候可以假装而成。这样，人们为了

要获得真实的结果，于是悄悄地走近你的身边，含着微笑，一面用眼光不住向你打量，一面和婉地说：

“先生！您贵姓？您是……”

这“您是……”多么有意思呢？他让你自己招供出来，这里的答语就是衡量你的最厉害的标尺。如果你能从容不迫的向他还个礼，然后再和婉地对答他的问句，你介绍你自己，你再询问他的一切，这样，你将被他所重视，所钦敬。有些人被视为老练，持重，有些人被认为轻浮，狡猾，也有些人被认为连人情世故也不懂，这都是因为口才上所显示出来的。你如果能仔细体会一下上面的话，你将懂得口才在交际场中所发生的作用是怎样的伟大。

真实才干的试验 当一个儿童进学校去求学的时候，必先经过一种入学测验，根据他的才能，编入相当的学级；而一个人踏入社会的时候，也同样给人们试验才干的真实性，可是试验的方法，当然和儿童的入学试验不同。人们测验你有没有真实的才干，往往根据着他和你的一段谈话来决定。你具有真实的才干，如果口才不好，见了人呐呐地说不出话来，那么别人也会看轻你的，相反，你如果具有应付自如的口才，虽然你的才干并不出人头地，但是，因为这口才的掩护，往往使人们不知怎样获得你的真实的才能的标准，口才仿佛是一个烟幕弹，它把你掩护在里面，使人无从捉摸你。

交际场中的口才作用，它关系你一生的活动，你如果想在那里争得一席之地，你却必须训练你的口才。

三 事业和口才的关系

成败常包括在一次谈话中 事业的成功和失败，往往包括在某一次的谈话中，这话决不是过分夸张的。弗兰克林的自传中，有这样一段话：我在约束我自己的时候，曾有一张“美德”检查表的实行，当初那表上只列着12种的美德，后来，有一个朋友告诉我，说我有些骄傲，这种骄傲，常在谈话中表现出来，使人觉得盛气凌人。于是我立刻注意这位友人给我的忠告，我相信这样足以影响我的前途，然后我在表上特别列上“虚心”一项专门注意，我所说的话，我决定竭力避免一切直接触犯别人感情的话，甚至禁止我使用一切确定的词句，象“当然”“一定”“不消说”……而以“也许，”“我想，”“仿佛”……来代替。

弗兰克林又说。“说话和事业的进行，有很大的关系。你如出言不慎，你如跟别人争辩，那么，你将不可能获得别人的同情，别人的合作，别人的助力。”这是千真万确的，一件事业的成败，常会在一次谈话中获得效果。所以你想获得事业的成功，必须具有能够应付一切的口才。

巧妙的方法 一个大公司的经理，他拟了一种新商标，特别召集了各部主任和部长来讨论。其实这次讨论，只不过显示一下他的能力，他料想大家一定是唯命是从，决不会发生新的意见，而且有不同的意见的。在开会的时候，他站起来说：“我觉得这商标很不错，寓意也很有意思，你们瞧了可同意吗？”

一个营业部主任说：“是呀，设计得真不错。”

“你呢？”经理向进货部主任问。

“好极了？寓意更有爱国的意思。而且象征着光明普照，实在是动人的图案。”

经理向出口部主任问：“你可赞成吗？”

“我吗？我却不喜欢它。”

“你不喜欢它吗？”

“是的。这图案的本身非常动人，设计也有意义，但是应用在我们的商品上，实在值得考虑的。”

“为什么？”经理觉得有些诧异了。“这不是很好的设计么？”

“正因为太好的缘故，所以我却觉得不敢同意了。”

“你这话真使我不懂，请你解释一下。”

“图案是生动极了。旭日东升是象征着光明和发展，而且这图案，给无论那一个日本人见到，便会联想到他们的国旗。”

“这就是我的意思。”

“可是我们在亚洲还有一个比日本大的市场，那就是中国了。中国人一见这图案时，一定会同样联想到日本国旗的，我想他们如果这样一联想时，我们的商品在那里将全无销路了。”

“唉，不错的，你的意见是对的。”经理不禁叫了起来。

他不住点头，不久，他便撤消这商标图案，而且把这位出口部主任，升任为协理。

这是一种依赖口才而获得成功的实例，在任何境地，任何事物上，正有许多机会，可以发展我们才能的，但是因为

不注意口才的训练，无法获得成就，错失了机会啦。

四 说话的艺术性

聪明的诀窍 说话是一种艺术，也是一种诀窍，我们必须认清这种巧妙的方法，然后才能获得成就。上面所说的那位出口部主任，他就因为把握住一种说话的诀窍而成功的。这里我可以介绍几种聪明的诀窍给大家注意。

1. 认清对方——对什么人说什么话；
2. 常常谈话，但每次不可太长；
3. 说话的时候不可唯我独尊；
4. 顾虑别人的反感；
5. 坦白率直，细心谨慎；
6. 不听信流言 不传播无根据的消息；
7. 说话要有目的，态度要诚恳，要殷勤。

各尽本分 除了自言自语以外，说话时总不会只有你一个人。因此，你去参加谈话，应当认定说话是一种义务，也是一种权利。你如果跟两个朋友在谈话，那么，你应该说三分之一的话。倘若这一次谈话，是为了消闲娱乐，你应当尽你一分子的义务。你只享受你的权利，而不去尽你的义务，那么，别人对你的印象显然不好，而你自己的处境，也一定寂寞乏味。

无论怎样，你总得注意使谈话不至于中断，总得想些话来，维持大家的精神上的联系。就是天气，运动，新闻，消息，商业情形，都可以作为谈话的资料。你能尽你的本分，人家一定能对你的印象更良好，更深刻的。

有些人不愿使人家明白地观察自己，于是老是保守沉默，以为这样使人家不容易看出自己是个怎样的人；但是这方法在某一种场合中，当然可以使用一下，然而究竟不是最聪明的方法。你如果老是这样，人家一定会把你当做一个没有感觉的傻子。

说话不必要精彩才得动人，也不必一定要讲俏皮话，才会使人注意，更不必满肚子装满了笑话，方得妙趣横生。你的说话，如果能够在适当的机会，就是说只要说得中肯，这样，你即使拙于对答，钝对理解，而结果还是可以得着美满的效果。要是你企图和别人逞胜，你拼命想抬高自己，抑制他人，或是你想表现你的一切，那么你的失败，却是毫无可以逃避了。

因此，你应该把谈话当作一种艺术，而这种艺术，需要仔细地加以研究。

五 病从口入祸从口出

获得同情和帮助的技术 自然，说话是人类团结最重要的工具，它是组成人类社会，交换人类意见的有价值的东西。而且我在上面说过，当我们参加某一种谈话中，应该尽各人的本分，如果谈话的只有我和对方两个，那么我应尽二分之一的本分和义务；在谈话中，往往使我们获得知识，获得情感。然而，相反的，在闲谈中，往往发生不幸的结局。因此我除了说明说话是获得同情和帮助的秘诀以外，还得说明说话的恶劣心理。

口舌的祸害是最可怕的 病从口入，祸从口出，这是历来

的成语，而且口舌的祸害，真比星星之火可以燎原的危险来得更大。一句不负责任的话，往往可以杀害一家人的生命。

譬如王家的太太把听到那件某家女孩子的不名誉的谣言，去告诉李家太太，李家太太和陈家奶奶闲谈的时候，自然也会提到这件事，于是这一件毫无根据的，而且象野火一般的传播开来，传播的迅速，真是非笔墨所可形容，立刻那个女孩子便成为被社会所唾弃的人了。这不但使女孩子听得不堪再活下去，就是她的家族，也同样感到耻辱，自然悲剧就跟着发生。从一件不正确不负责任的消息，使她家遭遇了不幸，那不是从口中所播出的祸害吗？所以我们在说话的时候，应该注意：

1. 和人家闲谈，因为它可以显露人们的卑劣心理；
2. 不要谈论别人的事情；
3. 不嘲笑人家，不批判人家；
4. 没有根据的消息，不妄听，更不随意去传播；

因为说话的艺术和图画一样，需要自己去尊重，倘若以为淫画也是一种艺术，那就失之毫厘，差之千里了！

怎样准备你自己

一 你害羞吗

畏怯的心理现象 凡是害羞的人，当他和人家接触的时候，无论是初见，或是谈话，便会立刻脸红耳热，心跳，腿

也抖动起来，冷汗象黄豆一般挤出来。说话的时候，呐呐不能成声。总之一句话，他是感到十二分的痛苦。因此，这种人他愿意寂寞地株守在家里，不愿在社会场上露脸，怕去和别人交往。

不过，这种现象，只是一种心理上的现象吧了。不是一种病症，我们要纠正这种现象，并不是难事，更不是医治不好的绝症。你倘若明白了这种现象的构成，然后用方法来纠正，来教育自己，自然很容易着手了。

人类特有的情感 畏怯是人类特有的一种情感，你也许不明白这话的意义吧，我可以举例给你瞧。小孩子给突然的巨声，或是一种不习见而可怕的东西所惊吓时，便可以看见他的面色立刻变了，而且大声狂喊起来。如果我们能够瞧见他的身体的内部时，那么，孩子的胃肠、脉、心、都立刻起了变化。虽然成年的人并不象小孩一样容易感受到畏怯，但是这理论上的根据是同样的。这种特有的情感，使人类必需共同生活，互相，互享，共同所有，因此社会组织便从此产生，使生活上获得安全。

克服畏怯是极重要的工作 人既不能离群而生活，那么，他必须生活在社会中，而且必须时刻和社会相接触，和社会发生密切的关系，倘若你因为害羞，不敢和人交往，不敢和社会接触，那是多么危险的事呢！因此克服畏怯是极重要的工作。

上面我们说过，害羞是一种心理现象，是人类特有的感情，这种心理和感情，是可以革除和纠正。而且也必须革除和纠正，你如果觉得害羞，只要有决心去纠正这种现象，并不是一件难事。你倘若把自己关在浴室里，对着镜子对你自

己说话，这时候，你一点也不觉得害羞，一点也不觉得难堪，这是为什么呢？我老实告诉你，身体上你原是没有什病根的，正是因为你没有发展你的社交能力，所以你在人群之前，会感到内心的不安。你假如有这种现象，你应该用种种方法来克服它。

养成畏怯心理的原因 许多人见了人会觉得畏怯，也许因为在年幼的时候，曾经生了大病，或者受着父母的压迫，或溺爱，所以便养成了那种不良的现象。一个体质薄弱的孩子，他常常感觉得一切活动，都因为身体孱弱，不能胜任，正如一个向来受着压迫，或是过度溺爱的孩子，他在成长以后，也觉得所交接的人，都是可怕，或不高兴。孩子从小怀着这样的意念，等到长大成人以后，也自然怕和人家接触了。

在心理学上，我们也可以明白，害羞只不过是愚昧和利己的一种心理，你应该用其他的方法，来克服这种心理。许多人说：“我并非不愿意跟社会交往，和朋友接近，但是最使我感到困难的，就是我一见了人要红脸，说起话来便口吃，和种种不自然的感觉，试问我的意识上有了这种的感觉，还怎能愿意跟别人去接近呢？”

这是自卑的心理，这种心理和意识，你必须努力去克制自己，使你对于所有的不快感觉，完全祛除。自卑心理的养成，大概是根据于下列的几种原因：

1. 生理的；2. 智力的；3. 道德的；4. 社交的；

克服的方法 无论是那一种原因所构成的卑怯心理，必须设法加以克服。克服的方法的第一步，你首先明白你自己并不比别人低微，既用不着自己看轻自己，更不必害怕别人，你见别人的五官端正，也许自己因为嘴歪，或是口吃，但是